

กวางกลยุทธ์ชี้ทางรอดปี 2026 พลิกวิกฤตธุรกิจ B2B สู่การเติบโต

New S-curve

อุตสาหกรรมแบบ B2B (Business to Business) หลายนแห่งกำลังเผชิญกับความท้าทายครั้งใหญ่ที่อาจทำให้กิจการต้องเข้าสู่สถานการณ์ที่ยากลำบากอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ อย่างไรก็ตาม วิกฤตย่อมมาพร้อมกับโอกาสเสมอ หากธุรกิจสามารถปรับตัวและพลิกแพลงกลยุทธ์ได้อย่างทันท่วงที จะสามารถเปลี่ยนผ่านจากธุรกิจที่กำลังร่วงโรยให้กลับมาโชติช่วง (Sunrise) อีกครั้ง พลิกวิกฤตธุรกิจขาลงสู่รุ่งอรุณใหม่ โดย คุณเปิ้ล

ได้แบ่งปันประสบการณ์จากธุรกิจกระดาษของตัวเองที่หลายคนอาจมองว่ากำลังอยู่ในช่วงขาลง ซึ่งในช่วงหลายสิบปีที่ผ่านมา ธุรกิจกระดาษต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างหนักหน่วง ตั้งแต่วิกฤต Y2K ที่คาดว่าผู้คนจะเลิกใช้กระดาษ ไปจนถึงยุคดิจิทัลที่สมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตเข้ามาแทนที่สื่อสิ่งพิมพ์ ทำให้ธุรกิจกระดาษได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง สำหรับ Ocean Paper กลับมองเห็นโอกาสที่ซ่อนอยู่ในวิกฤตเหล่านั้น โดยปรับตัวหันมาทำความเข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้ง แทนที่จะยึดติดกับการขายเพียงแค่กระดาษในรูปแบบเดิมๆ แต่เปลี่ยนวิธีคิดมานำเสนอโซลูชัน (Solution) ที่ช่วยแก้ปัญหาและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้า เช่น การพัฒนากระดาษน้ำหนักเบาแต่คงคุณภาพสูง ช่วยลดต้นทุนค่าจัดส่งทางไปรษณีย์ให้กับลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตหนังสือหรือแคตตาล็อกได้ถึงหลักแสนบาทต่อปี รวมไปถึงการพัฒนากระดาษสำหรับบรรจุภัณฑ์อาหารที่ปราศจากสารเรืองแสงและสารโลหะหนักตกค้าง นอกจากตอบโจทย์เรื่องความปลอดภัยต่อผู้บริโภคแล้ว ยังช่วยยกระดับมาตรฐานสินค้าให้กับลูกค้าอีกด้วย นอกจากนี้ ยังเน้นย้ำถึงการปรับตัวให้เข้ากับบริบทของโลกยุคใหม่ที่ธุรกิจ B2B ต้องให้ความสำคัญ โดยเฉพาะประเด็นเรื่องความยั่งยืนและสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีในสายตาของผู้บริโภคยุคใหม่ที่ใส่ใจโลก

3 กับดักอันตรายที่ธุรกิจ B2B ไม่ให้เติบโต ทางด้าน คุณเอง ซึ่งให้เห็นถึงหลุมพรางสำคัญที่มักจะถูกธุรกิจแบบ B2B ไม่ให้ก้าวไปข้างหน้า ซึ่งสามารถแบ่งออกมาได้เป็น 3 กับดักใหญ่ที่ ธุรกิจ B2B ต้องระวังไว้ แบ่งเป็น

-กับดักแรก: ถือเป็นจุดตายสำคัญของธุรกิจและพบบ่อยที่สุดคือ การขาดความเข้าใจในธุรกิจของคุณค่า หลายธุรกิจมักจะเชื่อมั่นในตัวสินค้าหรือบริการของตัวเองมากเกินไป จนลืมนึกว่า คู่ค้ากำลังเผชิญกับความท้าทายทางธุรกิจอะไรบ้าง การเอาชนะใจคู่ค้าในตลาด B2B นั้น ไม่ใช่แค่การเสนอขายสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่ต้องมีส่วนร่วม หรือช่วยให้ธุรกิจของคุณค่าสามารถลดต้นทุน เพิ่มกำไร หรือแก้ปัญหาที่น่าปวดหัวได้ หากไม่สามารถแก้ปัญหาหรือส่งเสริมคู่ค้าได้ โอกาสที่จะเผชิญการแข่งขันที่รุนแรงย่อมมีสูง

-กับดักสอง: ธุรกิจส่วนใหญ่มักจะละเลยการศึกษาคู่แข่งในตลาด โดยธุรกิจ B2B จำนวนมากมักไม่ค่อยติดตามว่าคู่แข่งก้าวไปถึงจุดไหน หรือมีนวัตกรรมใหม่อะไรบ้าง ทำให้ยังคงนำเสนอสิ่งที่เป็นเพียงมาตรฐานทั่วไป ซึ่งไม่สร้างความโดดเด่นใดๆ ในสายตาของคุณค่า

-กับดักสาม: ธุรกิจขาดขีดความสามารถหลักหรือไม่มีจุดแข็งที่แตกต่าง โดยคุณเองแนะนำให้ธุรกิจตั้งคำถามสำคัญ “ทำไมคู่ค้าถึงต้องเลือกเรา” หากธุรกิจสามารถนำเสนอในสิ่งที่คู่แข่งทำได้ดีกว่า หรือนำเสนอในสิ่งที่คู่แข่งไม่ได้มีความต้องการ การทุ่มเททั้งหมดก็อาจสูญเปล่า การมองหา “Winning Zone” หรือจุดแข็งที่โดดเด่นจนคู่แข่งตามไม่ทัน จะกลายเป็นหัวใจสำคัญในการพาธุรกิจเข้าสู่ Winning Zone

(ที่มา : MarketingOops!)

ประกาศเลิกห้างหุ้นส่วนจำกัด

ห้างหุ้นส่วนจำกัด จี.เอ็น. เอ็กซ์เชนจ์
ทะเบียนเลขที่ 0503566004460

ขอประกาศให้ทราบโดยทั่วกันว่าที่ประชุมผู้ถือหุ้นของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด จี.เอ็น. เอ็กซ์เชนจ์ ได้ตกลงให้เลิกห้างหุ้นส่วนนี้ ตั้งแต่วันที่ 15 พฤษภาคม 2569 เป็นต้นไป

จึงประกาศให้บรรดาลูกหนี้และเจ้าหนี้ทั้งหลายของห้างหุ้นส่วนฯ นี้ ได้โปรดติดต่อชำระหนี้ หรือยื่นคำทวงหนี้ต่อข้าพเจ้า ณ สำนักงานของผู้ชำระบัญชีเลขที่ 41 ถนนมูลเมือง ตำบลพระสิงห์ อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ 50200 ภายในกำหนด 7 วัน นับแต่วันประกาศเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 19 พฤษภาคม 2569

(นางสาว กุลธิดา บุญยรัตน์)
ผู้ชำระบัญชี

บริษัท อีสท์ เอเชีย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

วันที่ 19 พฤษภาคม 2569

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2569
เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท

ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2569 ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2569 เวลา 0:00 น. ณ 38 หมู่ที่ 5 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ
วาระที่ 2 พิจารณาแต่งตั้งกรรมการใหม่
วาระที่ 3 พิจารณากำหนดอำนาจกรรมการ
วาระที่ 4 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ

ดังนั้นจึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ
(นาย สายัณห์ อินดี)
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม



แบบ พ.๒

หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน
ตามพระราชบัญญัติจดทะเบียน พุทธศักราช ๒๕๕๐

เลขทะเบียน ๙๙๙ ๕๕๕ ๒๘๖๐

หนังสือสำคัญนี้ออกให้ไว้เพื่อแสดงว่า บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด โดย นางสาวพรพรรณ เดชานูวัตร์
เลขประจำตัวประชาชน ๓ ๑๐๐๘ ๐๐๖๖๔ ๙๓ ๖ เชื้อชาติ ไทย สัญชาติ ไทย อายุ ๓๕ ปี อาชีพ นักธุรกิจ
ถิ่นที่อยู่บ้านเลขที่ ๔๖๗/๔ หมู่ที่ - ซอย - ถนน บางแวก
แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร
เป็น เจ้าของ หนังสือพิมพ์ชื่อ Prakard365 ประกาศ365

มีวัตถุประสงค์ เพื่อเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับ ด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจ บัญชี สังคม และลงประกาศ

ภาษาที่หนังสือพิมพ์จะออก ภาษาไทยชนิดของหนังสือพิมพ์ที่ออก เป็นแผ่นระยะเวลาที่ออกหนังสือพิมพ์ รายวันชื่อสำนักงานของหนังสือพิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัดตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานครชื่อสำนักงานของผู้โฆษณา บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัดตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานครชื่อโรงพิมพ์ที่พิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัดตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

หนังสือพิมพ์ฉบับนี้ นางสาวพรพรรณ เดชานูวัตร์ เป็นผู้พิมพ์
นางสาวพรพรรณ เดชานูวัตร์ เป็นผู้โฆษณา
นางสาวพรพรรณ เดชานูวัตร์ เป็นบรรณาธิการ
บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด เป็นเจ้าของกิจการหนังสือพิมพ์

ออกให้ตั้งแต่วันที่ ๑๗ เดือน พฤษภาคม พุทธศักราช ๒๕๖๐
(ลงชื่อ)นางสาวกนกอร ศักดาเดช

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดแห่งชาติ

พนักงานเจ้าหน้าที่จดทะเบียนการพิมพ์สำหรับจังหวัด กรุงเทพมหานคร